

家电维修微信O2O网络推广营销托管

产品名称	家电维修微信O2O网络推广营销托管
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒 发票:提供
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

产品详情

家电维修行业作为传统行业有其自身的特点，微信运营也要根据其自身特点来进行。家电维修行业的主要特点是其地域性较强，一个维修点覆盖的范围有限，路程越远上门费则越贵。家电维修行业属于服务行业，其痛点仍然是服务行业的一些常见问题，包括价格标准的统一问题，服务的质量问题，诚信问题，以及上门速度和解决问题的能力。

基于以上的问题，如何通过互联网的O2O方式来解决其痛点成为问题的关键。笔者曾经给一些家电维修企业做过网络推广咨询服务，根据其自身特点，给出了如下建议。

从线下的角度来说，多设维修点是解决覆盖问题的必要方式，这个问题没有快速方法，但是可以让维修点更轻一些。在各行各业都强调服务的时代，家电维修更强调服务的优化，在各种上门模式的大趋势下，免上门费维修已成为家电维修行业的必然趋势，所以维修点未必要找门面房，因为大部分维修都是上门了，维修点能够将机器拉回来维修就可以，甚至维修工的宿舍就可以作为维修点。

以显保家维为例，以便民免服务费的名义每月一次(半天)进入小区维修，从而产生影响力，当居民家中在其它时间有需要家电维修时，便会联系他们维修。他们还不定期为孤寡老人维修家电，以慈善的名义产生社会影响力，塑造企业品牌。但是即如此，其客户在小区的覆盖范围仍然不到百分之二十，如何提升其服务覆盖率?笔者从O2O的角度给出了建议。

传统的家电维修店多是老婆夫妻店，对网络不是很懂，所以从线上的角度来说，相比与APP来说，家电维修的O2O微信公众号仍是其首选。微信公众号的运营主要包括内容运营和推广。

内容建议包含以下方面：

除了企业常见的栏目如公司介绍、资质荣誉等，还要以包括家电维修常识等。

体现自己的实力与特色，比如可以放上自己的分店介绍等，有下小区的可以放下小区的播报。

在线报修当然是必须要有的了，主菜单栏目直接点击就可以报修了，不要放在子菜单中，减少用户操作的步骤。报修需要填写的栏目尽量简便，较好能包括电话和地址以及故障，客服好分配当地分店的员工上门维修。

另外可以放公司的新闻，营销活动等。

为了解决收费标准的问题，可以在微信上公开收费标准。

可以设置线上投诉或评价系统，对维修师傅点评，以解决维修师傅的诚信问题。

微信推广方面，主要包括常用的推广方法以及根据自身特点的推广方法。常用的推广方法包括以下方面

内容转发。让每个员工转发微信的内容，前提是员工要多加客户为微信好友。

加老客户手机号为微信好友，传统家电维修企业的一大优势就是有一批老客户，而大部分人的手机号都是微信号，所以加手机号为微信好友，并做好与老客户的互动是很有必要的。

软文付费推广，这里我要重点强调的是软文要发布在维修店所在地的有影响力的微信公众号。

微信活动，比如抽奖，投票等。

因为笔者服务的企业有其自身的特点所以可以根据这些特点有针对性的建议。

- 1.微信报修首单免20元，当然这一点对微修师傅的培训及其执行力就显得非常重要。
- 2.加小区微信群，以便民服务的名义在群内发进小区维修的通知，并加群成员为微信好友。
- 3.用软件定点到具体小区，加附近的人为微信好友。

以上就是融河矩媒根据家电维修行业企业的特点制定的一些网络运营方法，希望对家电维修行业的O2O运营起到一点作用，也希望能帮助到其它行业的网络运营。